

# Simulation d'entretiens commerciaux

## CONCLURE VOS VENTES

### PROGRAMME

#### Préparer la visite

- Définir les objectifs
- Connaître son client

#### Se vendre

- Etre à l'écoute
- S'intéresser à son client

#### Traiter les objections

- Laisser s'exprimer son interlocuteur
- Transformer, minimiser les objections

#### Négocier

- Préparer l'entretien
- Contrepartie
- Valoriser

#### Outils

- SIMAC (situation, idée, mécanismes, avantages, conclusion)

#### Conclure les ventes

- Elaborer une solution sur mesure
- Capacité à traduire ses besoins en terme de solution produits



#### Public

- > Créateurs/repreneurs d'entreprise (Création < 3 ans)
- > Commerciaux



#### Objectifs

- > Structurer et dérouler votre argumentation de façon à bien la communiquer



#### Durée

- > 2 demi-journées



#### Modalités d'évaluation

- > Évaluation de la formation par les participants
- > Attestation de formation